

依頼の言語行動の日中対照研究 - 「依頼・承諾」のコミュニケーションを対象に-

著者	趙 宏杰
雑誌名	国際文化研究
号	16
ページ	235-248
発行年	2010-03-31
URL	http://hdl.handle.net/10097/00120335

依頼の言語行動の日中対照研究

－「依頼・承諾」のコミュニケーションを対象に－

趙 宏 杰

要旨

本研究は、日中両言語における依頼という言語行動の異同を明らかにするものである。本研究では、母語話者同士による「依頼・承諾」のコミュニケーションを対象にして、一個ずつの会話を「開始部」「中間部」「終結部」という3段階にわけて、日中対照の観点で考察した。その結果、上下関係の有無により、日中両言語の依頼者の言語行動に違いがあることが分かった。特に、会話「中間部」の被依頼者に対する説得で用いるストラテジーにおいて、中国人の依頼者は日本人の依頼者より上下関係の有無による大きな差異が見られる。

【キーワード：「依頼・承諾」、自然会話、上下関係、相互行為、機能的要素】

1. はじめに

日本にいる日本語学習者にとって、日本社会に受け入れられるために、「異文化コミュニケーション」を適切に行うことが極めて重要である。異文化コミュニケーションとは「文化背景を異にする人間同士が言語及び非言語を用いて、意図するメッセージを伝達しあう発信と受信の相互作用プロセスの複合総体」である（野村 2000）。そのため、異文化コミュニケーションを成功させるにはメッセージの発信行為と受信行為における客観的視野を高めることが不可欠である。この客観的視野を高めるための一要素として、野村(2000)は「コミュニケーション行為における自文化特性を認識し、相手文化と自文化の差異を考慮し、互いの価値観を相対的に並列する思考動作が必要」と述べている。すなわち、異文化コミュニケーションは単に相手文化を学習するだけではなく、相手文化と自文化との類似点及び相違点をしっかり認識することによって効果的に行われるのである。その場合、言語間の対照研究が必要になってくる。

そこで本研究では、日中異文化コミュニケーションに貢献するため、代表的な FTA (face-threatening act⁽¹⁾) である「依頼」という言語行動を取り上げ、日中両言語における

依頼行動の共通点・相違点を明らかにし、両言語社会でそれぞれどのような言語行動規範が重視されているかを解明するきっかけとしたいと思う。

本稿の構成は次の通りである。まず第2節では、「依頼」に関する先行研究を取り上げて検討し、本研究の位置づけと具体的な課題を説明する。続く第3節では、データの収集方法及び分析手順について紹介する。第4節では、日中対照の角度から調査の結果について考察を行い、日中両言語の依頼者のそれぞれの言語行動の特徴を見出し、両言語における共通点と相違点をまとめる。そして最後の第5節では、中国人日本語学習者が日本語によるコミュニケーションを行う場合の注意点として、本研究で明らかにした日中両言語における文化背景の相違点を提示する。

2. 先行研究と本研究の課題

依頼に関する研究は数が多いが、ここでは本研究と関連する先行研究に絞って検討する。2.1 では依頼に関する定義を見る。2.2 では、依頼を依頼者と被依頼者との相互行為として扱った日中対照研究を概観する。2.3 では、先行研究を踏まえ、本研究の課題を述べる。

2.1 依頼に関する定義

Brown&Levinson (以下 B&L) (1987)をはじめ、北尾 (1988)、中道・土井 (1995)などは、「依頼」に関してそれぞれに定義を定めているが、これらの定義は主に依頼を発話内行為 (illocutionary act) として捉えたものであり、国立国語研究所 (1994) のいう「動能的談話」の分類で言えば、「行為要求をする話し手が利益を受けること・相手に対して強制力を伴うこと」というような発話内効力を強調した定義となっている。これに対して、高木 (2003) と施 (2006) は発話内効力の伝達に焦点を当て、依頼を「依頼者と被依頼者の相互行為／コミュニケーション」とする定義を提案している。本研究においては、依頼の言語行動という本質から出発し、一つの依頼談話を共同して完結させる依頼者と被依頼者とのやり取りを重視したい。

2.2 日中対照研究

中道・土井 (1995) により指摘されたように、依頼の構造には基本的に「依頼する側が依頼内容を提示するまでの多少とも一方向的な段階」と、「依頼される側がなんらかの反応を示し始めてからのインタラクションの段階」の二つの段階があり、「この二つの段階は明

瞭な境界を持たなかったり、順序が入れ替わったりする」ことがある。すなわち、依頼を依頼者と被依頼者の相互行為として捉える視点が示唆されている。この視点から行われた日中対照研究として施（2006）の電話による依頼会話に関する研究が挙げられる。

施（2006）は「依頼・断り」のコミュニケーションにおける依頼者側と被依頼者側とのやり取りを相互関係と捉え、一連の会話展開の中で、依頼者と被依頼者が、相手の働きかけをどのように理解し、そして自分の意図をどのような配慮に基づいてどのように表明するかについて日本人同士による電話会話と台湾人同士による電話会話の共通点・相違点を検討した。分析した結果によると、「依頼・断り」のコミュニケーション全体において、被依頼者側は、依頼者側からの働きかけに一方的に反応するのではなく、コミュニケーションがよりスムーズに展開するように、本来依頼者側が中心に行う働きかけを先取りするといった、被依頼者側による働きかけがあると述べている。また、日本人の会話と台湾人の会話には、依頼の切り出し方や断りによって気まずさが増幅された会話の終わらせ方に違いが見られたという。

依頼の談話を依頼者と被依頼者の相互行為として捉えた先行研究は極めて少なく、管見では上記の一例しかない。また、この一例の先行研究も電話会話の場面についての研究で、対話場面における研究は見当たらない。さらに、施（2006）の研究は「依頼・断り」というコミュニケーションを取り上げ、日常生活においてそれより頻繁に行われる「依頼・承諾」というコミュニケーションには触れていない。

2.3 本研究の課題

以上の先行研究に対する分析を通して、依頼を依頼者と被依頼者の相互行為として捉える視点の重要性及び必要性が認識される。依頼者の言語行動を考察するためには、被依頼者の参与は無視できないものである。そこで、「依頼」に関する日中対照研究における本研究の位置づけ及び具体的な研究課題を以下のように定めたい。

(a) 研究方法

被依頼者の参与が依頼者の言語行動に大きな影響を及ぼすため、被依頼者の行動を予め決めるのではなく、できるだけ被依頼者の自然な参与方法を考慮しなければならない。そこで、本研究では施（2006）の研究方法を参考にする（具体的な内容を次の 3.1 節で説明する）。

(b) 研究対象

対話場面において、日本語母語話者の大学生・大学院生及び中国語母語話者の大学生・大学院生の母語話者同士の間で行われた「依頼・承諾」のコミュニケーションを分析対象にする。そして、施（2006）の「依頼の定義・断りの定義」に基づき、本研究における「依頼」と「承諾」を次のように規定する。

- ・「依頼」とは、依頼者が自分から自覚的な意図を持って被依頼者の行動展開を促す「行動展開表現」の一種であり、自分或いは自分側の利益になることを被依頼者の行動によって実現しようとする行為である。
- ・「承諾」とは、「依頼」の働きかけを受けた被依頼者が、その働きかけを理解して、依頼者から働きかけられた行動を実行することを決定し、それにより相手が受けるはずである「利益」を保証する行為である。

(c) 依頼に関する諸要素

橋本（1992）は、中国語を含めた他言語話者と比較し、依頼場面でのストラテジーの選択に、日本語母語話者は上下関係に敏感に反応すると指摘している。この指摘を検証するため、本研究では、依頼に関する諸要素について次のように規定した。まず、依頼内容を「友人 A の研究に協力するため、来週都合のいい時間と場所で自分と 10 分程度自由の会話を録音する」ということに固定し、対人関係の親疎も実際の生活で依頼がもっとも頻繁に行われた親しい人間関係に限り、被依頼者が依頼者の親しい友人（同性）と親しい先輩（同性）というような上下関係のみを変数とした。

3. 調査方法

3.1 データの収集について

本研究では、対話場面における依頼の談話を依頼者と被依頼者との相互行為として捉える上で依頼者の言語行動を考察するのが目的であるため、自然な会話に近いデータを収録した。具体的な録音方法は次の通りである。

まず、依頼者となる調査協力者に、普段気軽にものを頼めるような、ある程度親しい同性の友人一人か同性の先輩一人を選んでもらった。つぎに、それぞれの相手に会って、予め決めた依頼内容に従って依頼してもらい、またその時の二人の会話を録音してもらった。

調査協力者には普段いつも相手と会う場所で、できるだけ相手とゆっくり話せる時間に実験を行ってもらい、最終的に有効データとしてそれぞれ 20 例の会話（親しい友人に対する依頼会話と親しい先輩に対する依頼会話各 10 例）が集まった。すなわち、この調査方法によって被依頼者が完全に調査のことを知らずに普段通りに発話する状況を設定したのである。最後に、会話収録後、被依頼者の調査協力者に実験だったことを告げて会話を研究データとして利用させる承諾を得た上で、会話資料の妥当性と分析結果の信頼性を裏付けるため、二次的データとして、調査協力者の双方にフォローアップ・アンケートに記入してもらった。

3.2 データの分析について

上記の有効データを宇佐美（2007）の文字化ルールに従い書き起こしてから、以下のよう手順で分析を行った。

まず、施（2006）の分析方法を参考に、「依頼・承諾」のコミュニケーションを、

- (a) 依頼に関する会話の開始から「依頼行為成立」まで（以下「開始部」と呼ぶ）
- (b) 「依頼行為成立」から「依頼目的達成」まで（以下「中間部」と呼ぶ）
- (c) 「依頼目的達成」から依頼に関する会話終了まで（以下「終結部」と呼ぶ）

という三段階に分けて、それぞれの段階において、依頼者と被依頼者の発話を機能的要素に分割し、各段階の依頼者と被依頼者のやり取りを分析する。上に述べた「依頼行為成立」と「依頼目的達成」の定義は次の通りである。

- ・「依頼行為成立」とは、依頼者の表現意図が被依頼者に伝わったことを指す。すなわちあることをしてほしいという依頼者の意図が被依頼者に伝わり、それに対する被依頼者の「反応発話」が現れたら、その会話において依頼行為が成立したとみなす。ただし、被依頼者の「反応発話」自体は次の段階に属する。
- ・「依頼目的達成」とは、依頼者が被依頼者の承諾した意思を認め、もうこれ以上依頼を継続しないことを指す。すなわち依頼者の「承諾への了解を示す発話⁽²⁾」が現れたら、その会話において依頼の目的が達成されたこととする。ただし、依頼者の「承諾への了解を示す発話」自体は次の段階に属する。

次に、一個ずつのデータを三つの段階に分けた上で、各段階における分析を行う。詳し

く述べれば、まず、中国語と日本語に分けて、同一言語において、上下関係の有無により生じた依頼者と被依頼者のやり取りの共通点と相違点を検討する。次に、それぞれの分析結果をもとに、対照研究の視点から、両言語の共通点と相違点を究明する。

最後に、依頼者と被依頼者のそれぞれの発話の分析単位としては「機能的要素」⁽³⁾を採用した。機能的要素の分割基準は熊谷他（2006）に挙げられた基準にもとづいて行った。

4. 調査の結果分析及び考察

「依頼・承諾」のコミュニケーションを「開始部」「中間部」「終結部」という三つの段階に分けて、それぞれの段階における依頼者の言語行動を日中対照の視点から分析を行った。分析の結果及びそれに対する考察は以下のようにまとめられる。

4.1 「開始部」における依頼者の言語行動

1) 共通点

施（2006）の電話会話場面の研究で指摘されたように、実際の対話場面では、依頼行為の成立は依頼者が発する「依頼」発話だけではなく、それに先行する「注意喚起」（例えば例1の①）、「前置き」（例えば例1の②）などを含むより長い発話の連鎖によって、被依頼者との相互作用の中で動的に成立しているものである。また依頼者による依頼行動の中心部において、依頼者が「依頼」発話のみで依頼の意図を伝えている会話はほとんどなかった。両言語においてともに「依頼理由の説明」のみ、「依頼理由の説明＋依頼内容の説明」、「依頼理由の説明＋依頼」、「依頼理由の説明＋依頼内容の説明＋依頼」（例えば例1の③）という四種類の依頼意図の表れ方が見られた。このような結果が得られたのは本研究の依頼内容の設定とも関係があると思われるが、従来の「依頼」発話のみを対象とする先行研究の欠点が十分に証明できるだろう。

[例1] JY08→JH17⁽⁴⁾

JY08：おはようございます、先輩。←①「注意喚起」

JH17：おはようー。

JY08：あっ、お久しぶりですね。←「挨拶」

JH17：久しぶり。＜元気だった？＞ {<}

JY08 : <元気でした？> {>} (二人笑い) 同じ声で言わないでくださいよ。

JY08 : 最近どうしたんですか？、先輩。←「挨拶」

JH17 : えっ、別に、普通だよ。

JY08 : 普通ですか？ (二人笑い)。

JY08 : あ、ご飯中ですか？、今。←「現況確認」

JH17 : あ、大丈夫だよ。

JY08 : あ、本当ですか。

JY08 : え、実は先輩にちょっとお願いしたいことがあるんですけど、いいですか？ ←②「前置き」

JH17 : うん、大丈夫。

JY08 : えーと、私の友達で、##大学じゃないんですけど、文学部で勉強している友達がいるんですよ (うん)。←「依頼理由の説明」

JY08 : その人が日本語の研究にちょっと協力してほしいって言われて (んん)。←③「依頼理由の説明」

JY08 : で、それで、えーと、先輩との会話を録音させてほしいんですよ (うん)。←③「依頼理由の説明」

JY08 : で、その内容は別に何でもよくて、大体 10 分くらいなんですけど (あー)。←③「依頼内容の説明」

JY08 : で、もし都合のいい時間とかあったら、協力してほしいんですけど、大丈夫ですか？。
←③「依頼」

さらに、両言語ともに、上下関係がある場合、すなわち先輩に対する会話では、友人に対する会話より依頼者による機能的要素の種類及び機能的要素の組み合わせがやや多く見られる。上記の例 1 の対先輩の会話と比較して、一つの対友人の会話を取り上げる。下記の例 2 である。

[例 2] JY07→JH07

JY07 : (ドアをノックしてから友人の部屋に入った)

ごめん、今忙しい？。←「恐縮」+「現況確認」

JH07 : うん (否定)。

JY07：ごめん、友達から（うん）、なんか、日本語研究の調査を頼まれたんだけど（うん）、協力してくれる？。←「恐縮」＋「依頼理由説明」＋「依頼」

例2に見られるように、親友に対して使用された機能的要素は先輩より少ないとともに、最初の依頼に関する情報の提供も少ない傾向がある。

2) 相違点

本研究の調査方法では、依頼者が依頼という働きかけを行うために会話の場を設定する方法には3つのケースが見られた。ケース1は、依頼者が直接相手を探しに行き、相手に会ってから依頼に関する会話をする方法であり、ケース2は相手と一緒にいるチャンスを利用し、別の話題から依頼の会話に入る方法であり、ケース3は電話や携帯メールによって相手のある場所に誘ってから依頼の会話をする方法である。この会話の場の設定の仕方によってそれぞれの言語の20例の会話を分類した結果を表1に示す。

表1 会話の場の設定の仕方と「注意喚起」表現

	対象別		ケース1	ケース2	ケース3
日本語	対友人	例数	2	8	0
		表現	詫び	間投詞・呼称	
	対先輩	例数	2	5	3
		表現	詫び	間投詞・呼称	詫び・挨拶
中国語	対友人	例数	7	1	2
		表現	呼称・挨拶	呼称	呼称・挨拶
	対先輩	例数	6	4	0
		表現	呼称	呼称	

まず表1の数字から分かるように、日本人の依頼者は対友人の会話でも対先輩の会話でも、ケース2を会話の場の設定の仕方として最も多く選択した。それに対して、中国人の依頼者はケース1を最も多く選択した。これは学校生活のスタイルの違いと関係がある。日本では、大学生は学校の寮ではなく、ほとんどアパートなどを借りて一人暮らしをする。人々と触れ合う場所としては主に参加するサークルの部屋である。こうして定期的な活動

で人々と会える。一方、中国では、大学生は皆学校の寮で集団生活を過ごし、サークルというような組織があまりないため、主に寮を通して人々と触れ合う。この場合、相手と会うために、相手の寮を訪ねるのが非常に一般的であろう。依頼者の会話場の設定の仕方にはこのような学校生活のスタイルの違いが反映されている。

また、表1で示されたそれぞれの会話の場の設定の仕方に対応する「注意喚起」部分の表現を見ると、日本人の依頼者は中国人の依頼者より会話の場の設定の仕方に応じて表現を選択する傾向が強い。ケース1の入室する際及びケース3の相手を約束の場所に来させる際、日本人の依頼者は主に詫び表現で相手の注意を喚起し、会話を始める。次に、ケース2の場合、日本人の依頼者は相手との直前の話題が終わってから、僅かな沈黙時間を利用し、「なんかさあー」「なんかね」「あーう」というような間投詞で相手の注意を喚起し、話を依頼会話に導く。一方、中国人の依頼者はいずれのケースにしても一番多く使用したのが呼称（「小～」（～ちゃん）「～姐」（～姉ちゃん））である。この表現の差異から窺うように、日本人の依頼者は会話場に応じて多様な表現で、依頼の突発性をさげ、遠慮の気持ちを表すのに対し⁽⁵⁾、中国人の依頼者は親族のような表現で相手との親しさを最初に示す傾向がある。

ここには、日本人と中国人の依頼に対する心的態度の違いが反映されていると思われる。すなわち、「依頼することをできるだけ避けようとする社会背景を持つ日本人」（岡田 2001）にとって、依頼をするということは相手に対して負い目を持つことであるに対して、「お互いに頼み、頼まれ、人間関係を強くしていくという社会背景を持つ中国人」（岡田 2001）にとって、依頼をするということは相手との人間関係をより強くしていこうという意思表示の一種でもある。そのため、相手の注意を喚起する際、日本人は相手の名前ではなく、間投詞などの使用で相手に束縛感を与えてしまわないように配慮するが、中国人は相手のニックネームや親族のような呼びかけで相手との距離を縮める。

4.2 「中間部」における依頼者の言語行動

1) 共通点

依頼者の依頼意図が被依頼者に伝わった後のこの段階では、最終的な結果として全ての被依頼者が依頼者の依頼を承諾したが、「依頼行為成立」のサインである被依頼者の反応発話がどういう意図を伝えるか、また依頼者がそれをどのように理解するかがこの段階における談話のやり取りを決める。施（2006）は、被依頼者の「依頼行為成立」サインである

反応発話には以下の三通りがあると述べた。

a. 「依頼に対して積極的な態度を示す発話」

例えば、「承諾の発話」「承諾に有利な情報を含む発話」など

b. 「依頼に対して中立的な態度を示す発話」

例えば、「相手の先行発話を確認する発話」「中立的な態度を示す相槌的な発話」など

c. 「依頼に対して消極的な態度を示す発話」

例えば、「依頼に不利な情報を含む発話」「依頼に対して消極的な態度を示す相槌的な発話／沈黙」など

上記の被依頼者による三種類の反応発話が両言語の会話において共に出現した。実際の会話においては、上下関係の有無に関わらず、依頼者は全て被依頼者の反応発話に基づいて行動を展開している。

2) 相違点

会話の結果として、依頼者は全て相手としての親友・先輩から承諾をもらったが、「依頼目的達成」の印についての認識が異なる。詳しく言えば、日本人の依頼者は上下関係の有無に関わらず、絶えず被依頼者の反応を確認する傾向が見られる。相手の承諾をもらった後も、少なくとももう一回相手の意図を確認し（例えば例3の①）、被依頼者の最後の「意向表明」（例えば例3の②）を「依頼目的達成」の印として認識している。一方、中国人の依頼者にはこのような再確認という言語行動が見られない。

[例3] JY04→JH14

JH14 : あ、いいよ、いいよ。←最初の承諾

JY04 : <あ、本当に?。> {<} ←①再確認

JH14 : <えっ、あたしで> {>} いいの?。

JY04 : んんんん、むしろお願いしたいけど。

JH14 : うん、全然いいよ。←②意向表明

JY04 : んんん、来週とか、なんか、時間空いて時ありますか?。←相手の承諾を認識して、次に段階に会話を導く

また、被依頼者の「依頼に対する中立・消極的な態度」を示す発話に対して依頼者が説得する際に、中国人依頼者の言語行動では上下関係の有無により生じる差異が日本人同士の

会話より著しい。それを簡単にまとめると、表2のようになる。

表2 上下関係の有無による依頼者の説得

説得対象 言語別	先輩	友人	差異
中国人依頼者	相手の意向を重視する	自己主張を優先する強 制の姿勢が見える	大きい
日本人依頼者	相手の意向を重視する	相手の意向を重視する	ほとんど見られない

具体的に言うと、日本人の依頼者は上下関係の有無に関わらず、ずっと相手の反応によって対応し、被依頼者自身の考えを重視する。どちらの承諾も「恩恵」として捉えられている。一方、中国人の依頼者は、先輩に対しては、ずっと相手の反応によって対応し、被依頼者自身の考えを重視するが、友人に対しては、やり取りが長くなると、うんざりした態度を示す。自分の主張を相手に押し付けるようで、依頼というより、指示や命令になりがちである。

ここで、対照的な中国語の2例の会話を取り上げる。

[例4] CY05→CH15 (先輩に対する説得)

CH15: 必须和我说啊? 宿舍人不行吗? ←[断るような口調で依頼される理由を聞く] (私と会話しなくちゃいけないの? 寮の友達とかじゃだめなの?)

CY05: 不行, 他说得高我一届的, 不是, 得关系比较要好的学长。←「友情を強調」(だめなんです、私より一個上の学年の人にしないではいけないうって、あっ、違います、必ず仲良い先輩にしないではいけないうって言われました)

…… (中略)

CH15: 那为什么非得大一届啊? ←「再び依頼される理由を聞く」(なんで一個上の学年の先輩じゃなくちゃならないの?)

CY05: 不是, 我得给他提供两组, 一组是我和我同学的, 一组是我和学长的, 而且必须是同性, (笑いながら) 我这不是只能找你吗。←「苦境の説明によって同情を喚起」(いいえ、

そうじゃなくて、友達に二組の会話を提供するんです。一つは友達との会話で、もう一つは先輩との会話です。しかも必ず同性の先輩です。だから、先輩しかいないんですよ)

CH15 : 我觉得大学生活挺无聊的, 有什么好说的呢 (笑い)。←「ためらい」(大学生活がとてつまらないと思うよ、あまり言うことがない。)

CY05 : 你就随便来两句就行, 就 10 分钟, 也不耽误时间。

←「負担軽減」(何を言ってもいいです。ただ 10 分だから、そんなに時間を取らないですよ。)

CY05 : 行吗? ←「念押し」(いいんですか?)

例 4 の会話において、依頼者は先輩に二回「自分が頼まれた理由」を聞かれた。それに対して、依頼者は一回目では「友情強調」で自分の依頼理由を十分に成立させようと理由付けし、二回目では「同情喚起」で自分が陥っている苦境の説明によって被依頼者の同情を喚起しようとする。それから、被依頼者がまた「大学生活がつまらない、言うことがない」という理由で「ためらい」を見せた。依頼者はそれに対して、「負担軽減」で相手が問題だと思っている点について負担の少なさを強調し、「念押し」をしてようやく相手の承諾をもらっている。

次に、例 4 と対照的な会話として、例 5 が挙げられる。

[例 5] CY01→CH01 (親友に対する説得)

CH01 : 就录两个人说话啊? ←「録音目的に関する情報を確認」(二人の会話を録音するだけ?)

CY01 : 嗯, 她们老师留的作业。←「情報を提供」(うん、先生に出された宿題なんだって。)

……(中略)

CH01 : 都没人, 咱们俩就说话! ? ←「再び情報を確認」(誰もいないところで、私たち二人で話しするの! ?)

CY01 : 怎么不想和我说话呀? ←「非難」(もしかして、私と話したくないの?)

CH01 : (笑いながら) 当然想了, 不过有什么用啊? ←「三回目情報を要求」(もちろん話したいけど、何か役に立てるの?)

CY01 : 哎呀, 咱们俩录咱们俩的就行了。←「非難」(まあ、私たちは録音だけすればいいんだよ。)

CH01：我怕我到时候啥都不会说。←「ためらいを表出」（録音する時何も喋れなくなりそう。）

CY01：她又不在，真是的。←「非難」（録音する友達もそばにいないんだし、いいじゃない）

依頼者は二回親友の被依頼者に「録音目的」を聞かれた。一回目では「情報提供」で相手の要求に答えながら、新しい情報を追加することによって、依頼に新しい理由付けをし、相手の理解を求める。しかし、二回目にまた聞かれた時、依頼者は相手の「情報要求」を無視し、詰問したり文句を言ったりして、うんざりしている気持ちを示し、相手の承諾を促す。このやり取りを見ると、依頼者のこのような言語行動は失礼ではないかと思われるかもしれない。これについて、両言語の母語話者による依頼に対する異なる心的態度と関係があるほかに、次のような理由も考えられる。

岡田（2001）の研究では、日本人と比べ、「中国人の方が依頼の許容範囲が広い」、また「中国人は親友からの依頼であればどんな負担の大きい依頼であっても、あつかましく感じない」という指摘がある。このことから考えれば、会話の最初において、中国人の依頼者は親友としての被依頼者から「承諾してもらうことが当然」というようなイメージを持っているのではないかと考えられる。それで、被依頼者は承諾しないと両者の親しい関係にマイナスの影響を与える危険性があるかもしれない。そのため、被依頼者が繰り返して「情報要求」したり、躊躇したりすれば、依頼者は親友である相手に失望し、不満を表しがちになる。それに比べ、日本人の場合「親友」なら何でも受け入れられるというわけではないようである。依頼内容によって「あつかましさ」の度合いが増大したり減少したりしている。

4.3 「終結部」における依頼者の言語行動

1) 共通点

依頼者が被依頼者の承諾に了解を示した直後から始まるこの段階においては、依頼内容を実行するため、実行する時間や場所を決めることが依頼者の目的となっている。依頼内容を実行するための交渉では、依頼者と被依頼者がお互いの状況に配慮しながら、情報のやり取りによって時間や場所を決めるというやり取りが両言語においてともに見られる。また、依頼に関する話がそこで終了するのではなく、人間関係を維持するため、依頼者はすべて依頼の働きかけの締めくくりとして、感謝や詫びなどの表現で何らかの配慮を含む言語行動を行っている。

2) 相違点

依頼内容を実行するための交渉について、特に時間の約束について、上下関係の有無に関わらず、日本人同士の会話では依頼者と被依頼者の相談によって時間を決めるのに対し、中国人同士の会話では時間の決め方が上下関係の有無によって異なる。すなわち、対先輩の会話では日本人同士と同じく、時間の決定は依頼者と被依頼者の相談によるが、対友人の会話では、ほとんど依頼者が時間を決める。

これは 4.1 の 2) で述べたように、中国では、大学生はほとんど学校の寮に住んでいるため、お互いの親しい人間関係はクラスメートやルームメートによって築かれる場合が非常に多く、また中国の社会では個人のプライバシーがそれほど重視されていないため、親しい友達の場合は、大体お互いの授業時間やスケジュールなどが分かっているのが普通であることによる。

もう一つの相違点として、最終的に日本人が具体的な時間を決めているのに対し、中国人は大雑把に決めていくという傾向がある。例 6 と例 7 に示した通りである。

[例 6] CY07→CH17 (中国人同士による会話で決められる時間)

CH17: 我的话呢, 周三周四比较忙。周一一天 还可以。(私の場合、水曜日と木曜日がちょっと忙しい。月曜日だったら大丈夫。)

CY07: 那咱们周一下午啊? 正好我也没课。(じゃあ、月曜日の午後にしませんか? ちょうどその日の午後私も授業がないんです。)

CH17: 行啊, 到时候你给我打电话就可以。(いいよ、そのとき、また電話ちょうだい。)
……(中略)

CY07: 那就这样, ~姐, 周一我再给你打电话联系。(じゃあ、~さん、月曜日また電話します。)

CH17: 好。(わかった。)

例 6 の通りに、中国人同士は最後で曜日を一応決めて、また当日電話などで連絡するような方法で時間をおおざっぱに決めていく。

[例 7] JY10→JH10 (日本人同士による会話で決められる時間)

「依頼者と被依頼者が時間や場所について長く交渉した後」

JY10: じゃあ、水曜日の一時に北キャン。

JH10：うん、北キャンだね。

例7のように、日本人同士の会話では最後でほとんど具体的な時間と場所を決めている。

中国人の留学生は日本に来ると、よく日本人が時間を厳守することに感嘆しているが、両言語の母語話者の時間管理に対する意識が異なることが上記の例からも窺える。また、もう一つ関連要素として考えられるのは日本語の曖昧さである。会話の最後ではっきり時間や場所を決めない場合、それが被依頼者の婉曲的な断りとして依頼者に理解される可能性がある。

4.4 まとめ

以上、対友人及び対先輩の対話場面における「依頼・承諾」のコミュニケーションを対象として、依頼者の言語行動をコミュニケーションの「開始部」「中間部」「終結部」という三段階に分けて、日中対照の観点で考察してきた。その結果、上下関係の有無により、両言語の依頼者の言語行動に差異が見られることが分かった。特に、「中間部」の被依頼者に対する説得において、中国人の依頼者の言語行動には大きな差異が見られた。この結果は一見橋本（1992）の主張と矛盾しているように見えるが、実際はそうではない。

柴田・山口（1997）の研究結果において指摘された通りに、言語行動のストラテジーの選択に影響する社会文化的要因の優先順位に関して日中両言語が異なっており、日本人はまず「上下関係」、次に「親疎関係」について考慮するが、中国人はまず「親疎関係」、次に「上下関係」について考慮する。そのため、日本人の依頼者は最初に相手との上下関係によって表現のスタイルを分けて対応する。すなわち、先輩に対して全体的に丁寧体を用いており、間投詞の使用において「～さあ」「～ね」というような砕けた表現があまり見られない。逆に、中国人の依頼者は上下関係の有無に関わらずまず相手との親しい人間関係を示し、次にストラテジーの選択では「先輩」・「親友」によって分ける。

5. 終わりに

異文化コミュニケーションにおいて依頼行動を行う場合、以上に見てきたような相違点が分からず、母語のルールで行動を行うと、異文化コミュニケーションでは誤解を引き起こす可能性が高い。そこで、中国人日本語学習者が日本語によるコミュニケーションを行う場合に注意すべき点として、本研究により明らかにした日中両言語の相違点をまとめて

述べる。

まず、日本人と中国人の「依頼」自体に対する心的態度が異なるため、中国語で依頼行動を行う時親しさを強調するストラテジーが効果的に働くが、日本語で依頼行動を行う時、恐縮や侘びのストラテジーが効果的である。

次に、言語行動のストラテジーの選択に影響する社会文化的要因の優先順序が日中両言語で異なるため、中国人はまず「親疎関係」、次に「上下関係」で考慮するのに対し、日本人はまず「上下関係」で表現スタイルを決め、次に「親疎関係」で考慮する。

最後に、言葉の裏に存在する文化的な要素の一つとして、生活習慣は場合によって言語行動にも影響を及ぼす。例えば、学生生活において、中国人同士は共同スペースで生活するのに対し、日本人同士はそれぞれ個人のスペースを持っている。この生活習慣上の相違点は日中大学生の交友方式に影響するとともに、日中大学生の時間管理意識にも影響している。

注

- (1). Brown & Levinson (1987)は、相手とのやり取りにおいて、相手の面子を脅かす可能性のある行為を面子威嚇行為 (face threatening act[FTA]) と呼んでいる。
- (2). 録音する前に、依頼者に見せる指示用紙に「もし相手の承諾がもらえたと感じたら、録音の場所及び時間を相手の方と一緒に決めてください」と書いてあるため、今回の分析では依頼側の相手に間接的に或いは直接的に時間や場所を相談しようとする発話を「承諾への了解を示す発話」として認める。
- (3). 会話の中で話し手が発するスピーチの最初の機能的単位である (中田 1990)。
- (4). 本研究では、CY は中国人の依頼者、CH は中国人の被依頼者、JY は日本人の依頼者、JH は日本人の被依頼者、後ろの番号は会話者番号を表す。
- (5). 日本語コミュニケーションで、恐縮や遠慮を表す上で、よく用いられるストラテジーに、「アノー」のようないい淀み (本研究で「間投詞」と呼ぶ) がある (熊谷 1995)。

参考文献

- 宇佐美まゆみ (2007) 「改訂版：基本的な文字化の原則 (Basic Transcription System for Japanese: BTSJ) 2007 年 3 月 31 日改訂版」『談話研究と日本語教育の有機的統合のための基礎的研究とマルチメディア教材の試作』平成 15-18 年度 科学研究費補助金基盤研究 B (2) (研究代表者 宇佐美まゆみ) 研究成果報告書
- 岡田安代・安藤美保 (2001) 「中国人と日本人の依頼の許容範囲」『愛知教育大学教育実践総合センター紀要』第 4 号 pp. 113~119
- 北尾健治・北尾・S・キャスリーン(1988) 「ポライトネス—人間関係を維持するコミュニケーション手段」『日本語学』第 7 巻第 3 号

- 熊井浩子 (1992) 「外国人の待遇行動の分析 (1) - 依頼行動を中心に -」『静岡大学教養部研究報告人文・社会科学編』第 28 巻 第 1 号 pp. 1~43
- 熊谷智子 (1995) 「依頼の仕方 - 国研岡崎調査のデータから -」『日本語学』第 14 巻第 10 号 pp. 23~31
- 国立国語研究所 (1994) 『日本語教育映像教材 中級編 関連教材「伝えあうことば」4 機能一覧表』第 2 部 談話型一覧表
- 施信余 (2006) 『『依頼・断り』のコミュニケーションについて - 日本人同士と台湾人同士による電話会話の分析から -』『待遇コミュニケーション研究』第 4 号 pp. 17~32
- 柴田庄一・山口和代 (2002) 「日本語習得における人間関係の認知と文化的要因に関する考察 - 中国人及び台湾人留学生を対象として -」『言語文化論集』第 1 号 pp. 141~158
- 高木美嘉 (2003a) 「会話における待遇の方法 - 依頼者はどうやって意図を実現しようとするのか -」『早稲田日本語研究』第 11 号 pp. 25~36
- 高木美嘉 (2003b) 「依頼に対する「受諾」と「断り」の方法」『早稲田大学日本語教育研究』第 2 号 pp. 137~149
- 中田智子 (1990) 「発話の特徴記述について - 単位としての move と分析の観点 -」『日本語学』第 9 巻第 11 号 pp. 113~117
- 中道真木男・土井真美 (1995) 「日本語教育における依頼の扱い」『日本語学』第 14 巻第 11 号 pp. 84~93
- 野村啓治 (2000) 「日本人コミュニケーションの基本特性 - 異文化コミュニケーションにおける自文化認識の視点から -」『コミュニケーション科学』11 pp. 3~20
- 橋本良明 (1992) 「婉曲的コミュニケーション方略の異文化間比較 - 9 言語比較調査」『東京大学社会情報研究所調査研究紀要』1 pp. 107-159
- 南不二男 (1979) 『言語行動研究の問題点 講座言語 3. 言語と行動』大修館書店
- Brown, P. & S. Levinson (1987) *Politeness : Some Universals in Language Usage*, Cambridge University Press